벤처창업 1차 보고서

비지니스 모델<Saphone(save your phone)>

12201010

경영정보학과

김동매

****

**사업 목적 :**

**첫번째** 21세기 휴대폰의 지배를 받고 있는 현대인들, 그중에서 특히 아이폰의 비배를 받고 있고 새폰이 나오면 바로 교체한다고 하여 생각하게 된 아이템 이름하여 “쌔폰” (save your phone ).

**두번째** 1988년 정보화시대가 시작 됨으로서 사회적 격차인 “빈부격차”로 부터 새로운 격차 “디지털 빈부격차”(digital divide)가 생겨났다.1 경제적 여유층은 더 많은 정보를 얻게 되여 더 높은 수준의 교육과 기회가 주어지는 반면에 그렇지 않은 계층은 또다시 새로운 기회로부터 격리되여 희망를 상실한다. 이런 사회적인 문제를 조금이나마 해결하고자 이번 사업모델에 비영리성 기부”쌔폰”까지 사업을 확장한다.

**핵심가치:**

당신의 보물, 누군가에겐 선물

From your present

For some ones gift.

**비지니스 모델유형(BM) :** 플랫폼형ㅣ거래유형별ㅣ제품형 디지털 형 제품 플랫폼

**비지니스 모델 영업방식**

**판매자**: 아이폰 신제품 출시 기간은 최소 6개월인 점을 감안하여 신제품을 구입하려고 하나 가격이 부담스러운 고객으로부터 중고 아이폰을 받아 대리 판매한다.

이때 희망하는 최고의 가격과 최저가격을 제시한다.

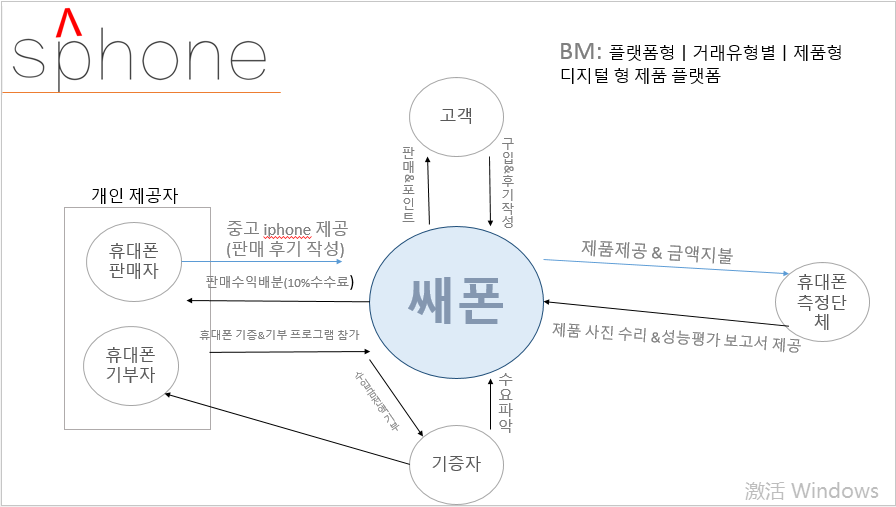
**A&S센터:** 잔달받은 휴대폰은 휴대폰 전문 AS센터 혹은 검증된 단체에 전달하여 휴대폰의 성능을 측정하고 고장된 부분을 수리하거나 교체한 다음 제품의 사진, 성능, 평가보고서를 쎄폰에게 제공한다. 휴대폰의 상태에 따라 등급을 판정한다.

**구매자 :** 보다 저렴한 가격의 Iphone을 구입하기를 원하는 고객에게 제품을 판매한다.

보다 안심되게 제품을 검증하기 위해 쎄폰에서 A&S센터에서 받은 검증자료를 페이지에 올린다. 더불어 구입고객에게 단기간 무료 제품 보험도 함께 제공한다.

**휴대폰기부자:** 휴대폰 판매를 원하는 고객에게 “Sell – 이 제품을 기부하면 XX에 있는 40명 아동들에게 한끼의 식사를 제공할수 있습니다.” 라는 대화창을 제시한 다음 “기증”과 “계속 팔기” 라는 선택항을 제시하여 기부하기를 유도한다.

**기증자 :** 휴대폰을 기증 받거나 상황별로 기부금을 전액 지원하는 방식으로 도움을 제공한다.



**판촉전략( 내부환경 + 외부환경)**

**가격경쟁우위:** 홈페이지에서 재시한 iphone6s의 최고 회수가격은 겨우 **2500원 원가의 1/3수준**이다!(Iphone 6s 128G원가: **7780원**)

 출처: 에플 홈페이지

**2500원보다 높은 가격에 판매를 할수 있으면 승리!**

구매자에게는 원가보다 낮은 가격에 검증된 휴대폰을 구매할수 있는 장점!!

**휴대폰 등급전략:** 휴대폰의 상태에 따라 A~D까지의 등급을 나누고 가격순을 매긴다.

**(One day one goods**):경매의 정확한 시작시간과 마감시간을 정하고 제품은 하루만 판매하고 그날에 판매하지 못한 제품은 이튿날 가격을 원상복귀하여 판매한다.

Ex:(open:10 AM close: 6PM)

**네덜란드 경매(**Dutch Auction) : 판매자가 제시하는 가격순으로 부터 시간의 흐름에 따라 일정한 가격을 낮추어 첫번째 구매자에게만 판매하는 전략을 이용한다. EX: 현재시각 10시 제품가격 4200원 12시, 2시, 4시 4번의 타임에 맞춰 100원씩 가격을 낮추어 판매.

이 경매방식을 사용하는 이유:

1 판매자가 생각하는 가격마진에 만족하기 위한다.

**2** 구매자가 시간이 지나서 구매할것 OR 다른 구매자가 나타나기 전에 먼저 구매한다. 라는 딜레마에 놓이게함.

**사업의 확장(기회 + 위협)**

휴대폰 뿐만아니라 휴대폰 주변제품(이어폰, 충전기,베터리, 보조베터리,케이스)과 더불어 사물인터넷 공유형 APP를 개발하고 공유형 제품( 수질측정기, 공기청정기, 방사능 측정기)출시……….(넘기셔도 됩니다….)

휴대폰 제품에서 벗어나 페드, 컴퓨터, 노트북, 카메라 카메라 액정, 게임기 냉장고.티비 판매……

위협& 실패요인 : 아이폰이 더이상 제품을 출시하지 않을때…

사람들이 더이상 스마트폰을 사용하지았을때…..

**기브프로젝트:**

**1983년 한휘의 빈곤가정에서 태여난 苏明娟. 그는 매일 동생을 업고 2시간 동안의 걸어서 학교에 다니게 된다. 그러나 집이 가나하여 1993년에 학교를 그만두게 된다. 그러나 그의 일이 신문에 보도 됨에 따라 후원을 받게 되고 결국 대학교를 가게 된다.**

****

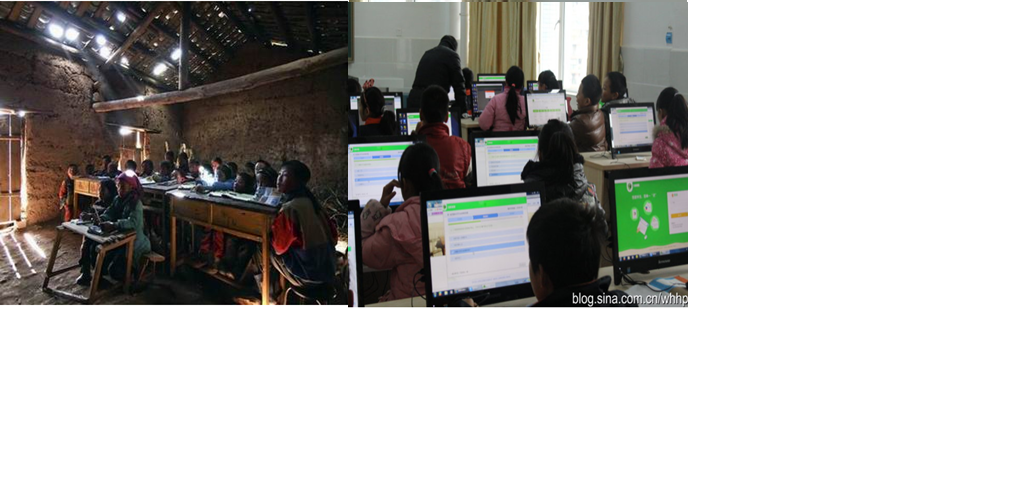
**사진출처: http://www.fenggang.gov.cn/xingwen/xwkb/2012-11-04/31492.html**

**그가 후원으로 받은 금액은 총 3만원. 이는 아이폰 5~7대의 가격에 불과하다. 만약 아이폰 7대를 기부받아 판매를 하게 된다면 중국 빈곤계층에 있는 아이1명을 대학교까지 갈수 있게 되고 그의 운명은 변하게 된다.**

****

**그림: 현재 은행에 다니고 있는 苏明娟**

**하지만 현재 중국에서 경제적 원인으로 학교에 가지 못하고 있는 아이는 150만명!**

****

**그림 : 같은 나라에서 공부를 받고 있는 아이들**

**그들이 스마트폰을 기증 받음을 통하여 교육의 질을 높이고 디지털격차를 완화한다.**

**그리고 그들이 필요한것을 파악하여 꿈을 이룰수 있게 휴대폰 기부자들이 후원여 직접 참여자가 될수 있게끔 유도를 하여 사용자를 늘려 비지니스를 이어나간다 !**